

REICE
Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas
Abriendo Camino al Conocimiento
Facultad de Ciencias Económicas, UNAN-Managua

Vol. 6, No. 12, julio - Diciembre 2018

REICE ISSN: 2308-782X

REICE | 75

<http://revistacienciaseconomicas.unan.edu.ni/index.php/REICE>
revistacienciaseconomicas@gmail.com

El papel empresarial del productor rural, una conceptualización pendiente.

The entrepreneurial role of the rural producer, a pending conceptualization

Fecha recepción: noviembre 18 del 2018
Fecha aceptación: diciembre 23 del 2018

Ana Lissette Amaya López
Departamento de Economía
Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua
Correo: amayalopeza@gmail.com
ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9706-5403>

DOI: <https://doi.org/10.5377/reice.v6i12.7509>



Derechos de autor 2018 REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas. Esta obra está bajo licencia internacional [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/). Copyright (c) Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas de la Unan- Managua

Resumen.

Se presenta una breve discusión conceptual y el papel que el uso de estas categorías ha tenido sobre el proceso de desarrollo rural impulsado en distintos momentos en el país.

El artículo aborda sobre las distintas apreciaciones y concepciones que existen en relación a la función productiva y empresarial desarrollada por el productor rural. Planteando la necesidad de contar con una conceptualización clara y precisa en relación a estos dos términos y su uso para la focalización de actores territoriales sujetos de incidencia en las políticas nacionales. Se plantea así, una breve inmersión a la temática y la importancia que la misma tiene para mejorar la pertinencia de los acompañamientos desarrollados en los territorios rurales. Para ello, se relacionan tres niveles de análisis, primero el ámbito estatal (con las respectivas definiciones de actores rurales y sus políticas de incidencia, sus aspectos normativos), segundo, el ámbito organizacional (como entes privados o públicos,) su concepción del productor rural y su accionar a través de distintas iniciativas. El tercero se vincula al ámbito local, donde se pretende conocer los posibles vínculos desarrollados en el tejido social (parentescos, redes de apoyo y otros) que pudiesen explicar la dinámica desarrollada por estos grupos en relación a la actividad productiva analizada y la generación de procesos de aprendizaje.

Palabras Claves: Pequeño y mediano productor rural, desarrollo rural, entornos productivos, aprendizaje.

Abstract

A brief conceptual discussion is presented and about the role that the use of these categories has had on the rural development process promoted at different times in the country. The article raises the different opinions and conceptions that exist in relation to the productive and business function developed by the rural producer. Raising the need to have a clear and precise conceptualization in relation to these two terms and their use for the targeting of territorial actors subject to influence on national policies. Thus, a brief immersion in the theme and the importance that it has to improve the relevance of the accompaniments developed in rural territories is considered. To do this, three levels of analysis are related, first the state level (with the respective definitions of rural stakeholders and policy advocacy, its normative aspects), second, the organizational level (such as private or public entities) conception producer rural and operate through different actions. Being the third the local level where it is intended identify possible links developed in the social fabric (relationships, support networks and others) that could explain the dynamics developed by these groups in relation to productive activity and analyzed the generation process learning.

Key words: About small and medium rural producers, rural development, learning and production spaces.

Introducción

La generación de procesos productivos contribuyentes al desarrollo familiar y local, ha sido desafío constante para el país, pero sobre todo materia pendiente a superar para sectores con menor desarrollo relativo, como es el sector rural nacional, y la familia campesina en particular. Comprender su dinámica, contextualizar su acción y visualizar su participación efectiva, son desafíos a superar, que pasan por una clara y precisa conceptualización que reconozca su papel histórico de productor al cual en muchos casos le es adyacente el quehacer empresarial, visto no desde la urbanidad, sino desde su contexto rural, familiar en muchos casos, pero articulador de pequeñas redes para la transmisión generacional de conocimiento.

REICE | 78

Por ello, se constituyen en actores sensibles no solo acoger acciones sino irradiar resultados, todo ello dentro de una comprensión amplia de su quehacer como garante de la reproducción familiar, contribuyente a la economía privada y soporte del quehacer productivo social.

En Nicaragua se han ejecutado numerosas acciones que pretenden encontrar de manera sostenible la senda que permita alcanzar mejores niveles de vida, mejores indicadores económicos y sociales, y que además reinserte eficientemente a su economía en las nuevas condiciones internacionales del mercado. Sin embargo, el éxito ha sido una situación escurridiza. El proceso continúa con dinámicas propias y se enfrenta con mayor detenimiento el desafío de lograr procesos económicos, sociales y ambientales que permitan superar indicadores de pobreza, desigual, acceso a recursos, conocimiento, entre otros, y aunque el desafío es para la sociedad en su conjunto, el mismo es mayor para la economía y las familias rurales.

Los desafíos adquieren connotaciones distintas en función de las características urbanas o rurales que presente el territorio que se quiera abordar. Así por ejemplo, cuando se implementan políticas públicas para fomentar procesos productivos en entornos urbanos, se señala al pequeño y mediano empresario (PYME), como sector receptor del acompañamiento o como propiciador de los procesos. En cambio en el territorio rural,

prevalece el uso de la categoría de productor en función de la labor que realiza, antes que la de empresario función que también en algunos casos cumple el productor rural, y por tanto, se encuentran una serie de categorías que en vez de arrojar luz en cuanto al sujeto de acompañamiento diluyen el motivo del mismo, dado que no es lo mismo categorizarlo como campesino, que como campesino finquero, o agricultor, productor rural, o pequeño y mediano productor rural (PYMPR), todas estas categorías aluden posiblemente a óptica de productor, pero no son complementadas desde su perspectiva y papel como empresario rural.

Por mucho tiempo, la intermediación ejercida por actores económicos distintos a los productores, fue tónica de las actividades realizadas en el sector rural, y si bien en muchos casos y espacios la misma aún sigue actuando, su dinámica ha venido cambiando ante el fortalecimiento de acciones colectivas para la comercialización de los rubros, que se dan al amparo del surgimiento y avance de los procesos de cooperativización y asociación que se impulsan con cierta perseverancia en estos espacios.

Sin embargo, la definición de las categorías es importante para reconocer a través de ellas la función productiva realizada por estos sectores, donde a través del tiempo a la par de mantener su actividad productiva, han retomado con relativa fuerza también la comercialización, llevándolos directamente al mercado y a las funciones empresariales derivados de ellos. Por tanto, no solo se realiza el proceso de toma de decisiones vinculados a la producción, sino que se traslada a los procesos de comercialización, integrando de una vez ambos procesos y por ende aumentando el riesgo que enfrentan, ya que no solo es el riesgo vinculado a la obtención del producto, sino a la venta del mismo, con resultados inmediatos en la ganancia e ingreso familiar.

Estos cambios en la dinámica rural y su captura en conceptualizaciones propias y pertinentes a su acción, es fundamental, dado que en base a ellas se definen los acompañamientos o intervenciones a realizar ante los distintos territorios, por tanto, la pregunta obligada, es en relación a la pertinencia de la acción en cuanto al receptor de

la misma, sin a ellos se les categoriza de forma distinta, los resultados esperados difieren, dado que no es lo mismo una acción impulsada para acompañar en su desarrollo al productor campesino, que al pequeño empresario rural, o al productor reconociendo su función empresarial.

Por ende hay que preguntarse si ¿esa diferencia de abordaje conceptual que explica la actividad productiva realizada por el productor urbano y el rural, marca diferencias en su quehacer y en su forma alcanzar resultados pertinentes para su bienestar?, o si ¿la ambigua definición del sujeto sobre el cual recaerán las política, permite que la misma se diluya y no alcance a desarrollar los procesos para los cuales fueron diseñadas? Estas y otras preguntas surgen a la luz de los distintos resultados alcanzados y por tanto, se convierten en puntos de referencia principal para el desarrollo de este artículo.

Un primer paso en la búsqueda de explicaciones a los distintos niveles de desarrollo alcanzados, pasa por una clara contextualización de las categorías vinculadas con el empresario urbano y el productor o empresario rural, que permita comprender mejor las acciones realizadas, así como los resultados obtenidos.

Otro aspecto importante es encontrar y documentar los posibles puntos de encuentros, así como las principales diferencias entre las conceptualizaciones utilizadas, determinando a su vez si esas diferencias de apreciaciones inciden en el abordaje de los mismos dentro de las políticas sectoriales y permiten la presentación de procesos de desarrollo distintos.

Material y Método

La investigación que soporta este artículo tuvo un claro carácter exploratorio en los primeros momentos, seguida de una descripción de los procesos observados y análisis para obtener las implicaciones de la temática abordada.

La investigación se centró en la búsqueda de información secundaria que permitiera documentar, el abordaje de la temática a nivel latinoamericano, para luego focalizar la

discusión en el entorno nacional, teniendo como referentes de la misma, la clasificación y características principales de los pequeños y medianos empresas, así como de los productores rurales. Ello, con el propósito de ilustrar la existencia de distintas apreciaciones al tema, y además brindar una aproximación a la discusión que es vital para el proceso de diseño y ejecución de políticas orientadas a sectores de menor desarrollo relativo, y altamente sensibles por sus grados de vulnerabilidad ante su menor posibilidad de insertarse eficientemente a los mercados locales.

Por tanto el punto central de este artículo, fue el abordar la definición de su actividad (desde un punto conceptual) como elemento que determina el alcance de las intervenciones y acompañamientos que se da en los territorios, siendo esto un aspecto medular para explicar, intentando vincularlo con los resultados que de ello se deriva en cuanto a las políticas de desarrollo que se han aplicado y su efecto en temas tales como la competitividad y la innovación. Todo ello bajo el reconocimiento de las capacidades que como individuos sociales tienen de generar, acumular y usar conocimiento.

Resultados y Discucion

La mayoría de los estudios realizados por instituciones públicas y privadas, para caracterizar la pequeña y mediana producción nacional, son sesgados hacia la parte urbana del país, sobresaliendo actividades de panificación, comercio, y otros. Sin embargo hace falta tratar de caracterizar al pequeño y mediano productor rural, su papel como empresario, y todavía más a la pequeña y mediana empresa rural. Ello como elementos centrales para avanzar en la explicación de la problemática rural y su incidencia sobre su proceso de desarrollo territorial.

La idea central del artículo, **es develar las distintas apreciaciones y concepciones que sobre los pequeños y medianos productores rurales y su rol como empresarios dentro de los territorios rurales existen en la literatura latinoamericana, así como en la nicaragüense.** Tratando de responder dos preguntas centrales, ¿Cuáles son las principales conceptualizaciones existentes sobre los productores rurales en el país? ¿Puede la ambigüedad en la definición afectar los propósitos de programas y proyectos

impulsados para el sector rural? ¿Hasta dónde las categorías utilizadas para caracterizar el trabajo productivo realizado por el productor rural, integra su papel de empresario rural?

Para ese propósito se tendrá que conocer algunas características propias de los pequeños y medianos productores rurales (PMPR), en sus distintos entornos, y que permita incursionar en temas de mayor transcendencia económica y social que permitan, ubicarlos como actores relevantes dentro de los procesos de desarrollo, y por tanto sector de referencia obligatoria para dinamizar los mismos.

REICE | 82

En la búsqueda de una explicación acorde al desarrollo mostrado en el campo, se relacionan tres niveles de análisis, como son: el estatal (con las respectivas definiciones de actores rurales y sus políticas de incidencia, sus aspectos normativos); el organizacional (como entes privados o públicos,) y su concepción del productor rural y su accionar a través de distintas acciones; y el local, donde se pretende conocer los posibles vínculos desarrollados en el tejido social (parentescos, redes de apoyo y otros) que pudiesen explicar la dinámica desarrollada por estos grupos en relación a la actividad productiva analizada y la generación de procesos de aprendizaje.

En la aplicación de modelos de desarrollo rural, diversas han sido las categorías utilizadas para definir hacia quienes está dirigida la acción, y aunque existe claridad en cuanto a lo que se pretende alcanzar, los actores sobre los cuales se trabaja, son en muchos casos definidos de manera amplia y ambigua. De forma tal, que se pueden encontrar categorías tales como campesinos, productor familiar, productor rural, utilizadas bajo la misma concepción, sin embargo, la concepción misma de cada una de esas categorías hace la aplicación de la política de manera diferente, esto ha sido ya señalado en diversos estudios de sociología rural.

Solo de Zaldívar (1993) plantea que, *“es frecuente durante los últimos años la existencia de una cierta ambigüedad terminológica (¿confusión?), en muchos de los trabajos que han centrado su atención en el análisis de las transformaciones agrarias del mundo contemporáneo. Es como si los investigadores no logran ponerse de acuerdo a la hora*

de definir conceptualmente a la pequeña explotación familiar; unidad de producción y de consumo que, tanto en los países más industrializados como en los periféricos, suelen ubicarse en el centro de las reflexiones sobre la función del sector agrario en los procesos de crecimiento económico. Campesinos, empresarios agrícolas, agricultores tradicionales o, simplemente, pequeños productores mercantiles, son algunos de los calificativos con los que, a menudo de un modo impreciso y frívolo, suele aludirse a esa compleja y heterogénea realidad socioeconómica”. (Solo de Zaldívar, 1993).

Si se plantea solo el reconocimiento del sector como categoría productiva, Hocsman (2010), apunta lo siguiente, *“el campesinado, en cuanto a categoría histórica, remite al conflicto entre quienes trabajan la tierra y aquellos que la explotan, pero siempre con el horizonte – por parte de aquellos – de superar esa contradicción inherente a las relaciones capitalistas en el campo; productor familiar – por su parte – puede remitir a situaciones que involucran desde proyectos específicamente orientados a la “mejora de las condiciones y calidad de vida”, a horizontes políticos, en los cuales esta relación – si bien tensa – es plausible de ser superada en el marco capitalista. Siendo así, nos encontramos frente a dos paradigma, planteados como cuestión agraria y el del capitalismo agrario”. (Hocsman, 2010).*

Sin embargo, el punto no solo está en la definición clara de la categoría a utilizar para la definición de los beneficiarios de las políticas, programas o proyectos implementados ya sea a través del gobierno o de organizaciones sin fines de lucro, sino que también se hace importante, lo que esa ambigua definición ocasiona para los resultados, en función de poder contar con una clara percepción de la problemática enfrentada.

De esa manera y atendiendo las limitaciones de los conceptos utilizados en los últimos años, se utiliza menos el término campesino y se avanza al de agricultura familiar, reconociendo en ello no solo un aporte productivo, como lo apunta Solo de Zaldívar, cuando manifiesta que ante las limitaciones teóricas de la categoría campesino se ha avanza al uso de otra más acorde como es la de agricultura familiar, su argumento expresa, “las limitaciones del propio concepto de campesinado como categoría teórica y

se propone su sustitución por el de agricultura familiar, unidad de análisis más válida a nuestro juicio desde una perspectiva procesual". (1993).

El reconocimiento de las diferencias conceptuales en cada uno de los términos utilizados es fundamental no solo desde su lógica productiva, sino también desde su vinculación con el entorno ambiental y social que le rodea, y por ello determinante para la definición de estrategias de trabajo con estos sectores. Al respecto Hocsman señala *"el concepto de campesino en cuanto a clase social, permite no solo interpretar analíticamente las características y dinámicas socioeconómicas que lo constituyen, sino dar cuenta del horizonte político implícito y explícito, en las modalidades de racionamiento históricamente conflictivas con otras clases del campo, así como su particular diálogo con la naturaleza, entendida ésta como ecología campesina"*. (2010)

Por tanto desde la perspectiva teórica la discusión es de larga data, y está históricamente vinculada al desarrollo del capitalismo mundial y el papel que en él jugaba el sector agrario, tal como lo señala Solo de Zaldívar (1993), cuando argumenta como algunos estudiosos como Kautsky y Lenin, observaba la desaparición del campesinado en la medida que avanzaba el capitalismo y su consolidación monopolista, esto históricamente situado entre fines del siglo XIX e inicios del XX, sin embargo, otros autores tal como Chayanov, argumentaba la sobrevivencia del mismo, alojada dentro de una lógica de resistencia que la racionalidad campesina exponía frente a la expansión del sistema capitalista.

Al respecto dos puntos se rescatan del análisis presentado por Solo de Zaldívar, cuando señala:

1. *"El interés por la agricultura campesina en el marco de las nuevas relaciones de producción capitalistas llevó a muchos a intentar teorizar sobre el tema, proceso de reflexión que produjo, en unas pocas décadas, la mayor parte de las herramientas conceptuales y analíticas que todavía hoy son utilizadas en el ámbito de los estudios agrarios"*
2. *"Tras la Segunda Guerra Mundial, y después de un largo paréntesis en el cual los agricultores habían desaparecido terminológicamente hablando de los programas de investigación, la descolonización y el redescubrimiento paralelo del potencial"*

de las denominadas "sociedades campesinas" como impulsoras del crecimiento, evidenciaron de nuevo la importancia de su análisis pormenorizado".

Por tanto, nos situamos frente a una discusión histórica, con serias implicaciones sobre los procesos de desarrollo, y sobre la cual todavía hay mucho que aportar. Reconociendo sin embargo la necesidad e importancia de contar con una definición clara, Hocsman (2010) apunta " Cada uno de los conceptos (y aquellos a los cuales se asocia, tales como pequeño productor, economía doméstica, minifundista, *chacarero*, *colono*, *farmer*) implica una visión - no siempre convergente - de la dinámica y dirección de los individuos y sujetos colectivos que las constituyen, así como del modo y contenido de los programas, planes y políticas públicas mediadoras o intervinientes en relaciones conflictivas, tanto por el acceso y control de los territorios, como por los modelos - podemos decir, paradigmáticos- de desarrollo rural implícitos".

REICE | 85

Esta apreciación, desde nuestra perspectiva es vital para plantear no solo lo pertinente o no de los programas de desarrollo rural impulsados, desde la perspectiva del uso de la categoría, empresarial o agraria, sino también los alcances y resultados que de los mismos se obtiene.

La discusión conceptual sobre la tipología de actores en las economías agrarias en Latinoamérica ha alcanzado un mayor desarrollo al sur, Argentina, Chile, Brasil, entre otros, por ejemplo Hocsman (2010), citando a Archetti y Stölen (1975), sostiene "*Estos autores presentan "tres grandes tipos de economía agraria: campesina, farmer (familiar capitalizado, chacarero) y capitalista, a partir de dos criterios: tipo de fuerza de trabajo utilizada y acumulación de capital. (...) Aunque la explotación capitalista acumule capital se diferencia de la del farmer en que, en el proceso productivo, la fuerza de trabajo es asalariada. Por lo tanto, habría cuatro clases sociales: campesinos, farmers, proletarios rurales y capitalistas"* (Archetti y Stölen, 1975: 86)". (Hocsman, 2010).

Es así que a nivel de discusión teórica conceptual, existen un largo camino recorrido, no finalizado aún, pero con mayores coincidencias en cuanto a que tipos de actores que en el sector agrario se pueden encontrar.

Sin embargo, aún está pendiente otra discusión, referida básicamente a la segunda pregunta de esta investigación, la cual plantea la vinculación entre la categoría utilizada y los resultados obtenidos en los procesos de desarrollo rural, básicamente relacionado el hecho de que al no definir objetivamente el actor principal de la política, o el utilizar una definición ambigua o mezclada del mismo, impide que se presenten procesos fluidos en cuanto a generación de conocimientos, procesos productivos competitivos, o procesos innovativos, entre otros, o que los alcances de los programas diseñados para ello sean limitados.

Es así, que se hace meritorio e importante contar con una conceptualización precisa en cuanto al actor principal sobre el cual recaerá la política definida, siendo esto un paso fundamental para garantizar la pertinencia de la misma, al respecto García Salemi (2013), sostiene que “las estructuras sociales permiten generar conceptualizaciones que permitirán ubicar a los actores en un contexto general y su relación, por ejemplo con el mercado actual. Si existe una buena conceptualización se podrá planificar y realizar una adecuada intervención, acorde a la realidad que se presenta en un determinado territorio”. (García Salemi, 2013).

Se encuentra por tanto, dos elementos, primero las distintas conceptualizaciones, y segundo la definición de políticas en función de esas conceptualizaciones, si se atiende el razonamiento por Miguel Murmis (1980), quien utilizando las variables de trabajo familiar y tierra, para la obtención del producto, apunta a la conceptualización de campesino como aquel que utilizando los dos recursos tierra y trabajo familiar obtiene un producto, sin embargo reconoce la posibilidad de que estos existan tendencias a la diferenciación de estos campesinos, en función del camino que siguen, así Murmis (1980), señala “En efecto, las preguntas fundamentales que están detrás de gran parte de las tipologías de campesinos se refieren a la probabilidad de que estos tipos ya presentados se descompongan en dos direcciones alternativas: hacia la dependencia laboral o hacia la capitalización”, (Murmis, 1991)

García Salemi (2013), sobre la base del trabajo de Murmis (1991), presenta otra apreciación, teniendo siempre presente el recurso tierra y trabajo familiar, sostiene que puede darse que el campesino evolucione hacia el empresario, o que lo haga hacia el proletariado de origen campesino, en función de cómo integre los recursos, o las formas intermedia en cada caso, el farmer capitalista y el semi proletariado o semi campesino. En el caso del empresario, puede tener abundante tierra pero inexistente trabajo familiar, y para el caso del proletariado de origen campesino, lo contrario abundante trabajo familiar pero inexistente tierra. Sin embargo ambos puedes ser actores del medio rural.

A su vez se identifican tres posibles procesos que pueden presentarse dentro de ese medio, a los cuales García Salemi señala como “Entre los tipos aquí planteados, tres son los procesos que se pueden distinguir: el de *diferenciación*, *descomposición* y *descampesinización*”. (García Salemi, 2013).

Sin embargo, un punto al cual hay que referirse, es que a nivel latinoamericano, la discusión está más clara, y se traslada al campo rural, en cambio, en Nicaragua, esa discusión aunque iniciada, no ha sido continuada ni posicionada como importante, dado que si bien en los procesos de formulación de política se reconoce la existencia del empresario, así como de la pequeña y mediana empresa (PyMES), no es claro el papel del pequeño y mediano productor rural (PyMPR) desde su perspectiva empresarial, con las implicaciones conceptuales que esto tiene.

En Nicaragua la discusión general sobre la conceptualización de las PYMES ha sido larga y no concluyente, además la discusión particular de los sectores involucrados no sólo adolece de aspectos conceptuales claros y definidos, sino que es evidente la ausencia de cohesión alrededor de institucionalidad, normas, procedimientos y participación para determinar los puntos de acción para el desarrollo de los mismos. Sin embargo antes de continuar, es necesario plantear la distinción entre el concepto de PYMES urbanas y rurales.

En su mayoría, las organizaciones públicas o privadas que han realizado estudios alrededor de la importancia económica, composición y evolución de las pequeñas y medianas empresas, han centrado sus hallazgos en torno a las empresas ubicadas en la parte urbana, así sobresalen en sus análisis pequeñas y medianas empresas panificadoras, confeccionados de ropa, comerciales etc.

En la parte rural el intento por caracterizar las empresas pequeñas y medianas, ha pasado por realizar una tipología de productores, donde los debates han sido diversos así como diversas han sido las clasificaciones de los mismos, pasando desde el modelo agroexportador capitalista de Jaime Weelock Román (época sandinista) hasta el modelo del campesino – finquero de Nitlapán en los años 90, donde se ha tratado de ubicar la pequeña y mediana producción rural, teniendo entre los parámetros el sistema de producción utilizado, o la cantidad de tierra o ganado que poseen.

En estos enfoques, aun bien es cierto que se ha tratado de caracterizar los productores rurales, aún sería necesario profundizar en algunos aspectos relacionados no solo con la producción primaria obtenida, sino con la posible agregación de valor a esa producción y que constituyen las empresas rurales desarrolladas o en desarrollo, que en muchos casos es vista como actividad secundaria en los hogares rurales. Tratando de conceptualizar al pequeño productor rural, como aquel que posee cierta cantidad de tierras, puede contar con trabajo contratado, y presenta algún grado de vinculación con el mercado.

El avance y el dinamismo que han venido mostrando las distintas actividades productivas, realizadas por los productores rurales, apuntan a la necesidad de reconocer en ellas no solo las labores y actividades productivas propias para la obtención de los rubros, sino también las de comercialización que en menor grado realizan pero que los ubica en los mercados locales, regionales o nacionales, según sea el caso. En ambos procesos, se visualizan las actividades de gestión y decisión.

En relación a este reconocimiento, Balestri (2001), apunta que “La empresa agropecuaria puede ser definida como una unidad de decisión que combina trabajo, tierra y capital, dedicados a producir bienes de origen animal o vegetal, bajo una técnica de producción y administración adecuada (Guerra y Aguilar, 1995). Esta definición que entraña una visión básicamente neoclásica al considerar la unidad-empresa como un "black box" cuya actividad central es simplemente desempeñar la función de producción (conversión de inputs en outputs), incorpora un nuevo componente al concebirla además como un centro de decisión. (Balestri, Ferrán, Giorgis, Saravia, & Larrea., 2001)

Respecto a la presencia de procesos de gestión en sus actividades, Balestri (2001), citando Lacelli (2000) y Peretti (1999) “identifican una clase especial de empresa que denominan agropymes”. Donde además de su clara orientación productiva, son realizan procesos empresariales que se caracterizan por: “1) insuficiente disponibilidad de los factores tierra y capital para la realización de las actividades normales en el área en que se localicen; 2) abundancia relativa del factor trabajo que es aportado casi exclusivamente por el propio productor y la familia; 3) escaso empleo de este factor trabajo en relación al disponible, debido a la tecnología empleada y la escasa superficie operada; y 4) insuficiente capacidad de gerenciamiento”. (Balestri & et al, 2001)

a. PYMES, su clasificación.

En términos generales la clasificación más aceptada aunque no unificada por los agentes económicos en el país es “considerar PYMES en el límite superior aquellas empresas que sus activos no excedan un millón de dólares o con más de 100 trabajadores, y en el límite inferior empresas con menos de 2 trabajadores o que tengan potencial de desarrollo en un ambiente competitivo” (Ministerio de Economía y Desarrollo. MEDE, 1998). Esta clasificación ubica a las empresas urbanas.

Sin embargo en este punto, existen diversas posiciones alrededor, y por ejemplo en los documentos oficiales de instituciones públicas del país, se señala que la composición del sector empresarial en general puede ilustrarse con la llamada pirámide empresarial. Esto

es dado que aunque el número de empresas puede variar de acuerdo a las fuentes, existe un elemento en común, la base constituida fundamentalmente por micro y pequeña empresa. Se encuentra entonces que la Microempresa es otro elemento a tener en cuenta dentro del análisis, y no por el número de empleo que genera, por el valor agregado, sino incluirla como punto de partida de la cadena empresarial nacional.

En cuanto a la clasificación de la empresa rural, se encuentra también un serio vacío conceptual a nivel nacional, uno de los centros que ha realizado una caracterización de productores rurales es, NITLAPAN quien presenta la primera tipología nacional para productores agropecuarios. En la tipología señalan la existencia de 8 grandes tipos de productores, mostrados en la tabla 1:

Tabla 1. Caracterización de productores agropecuarios.

Tipo	Sub tipos	Características
Campesino asalariado	Obreros agrícolas y colonos	Generalmente sin tierra, y los colonos con acceso entre 0.5 a 3 manzanas de tierra. Entre 1 – 2 vacas
Semi campesino	Semi proletario, Minifundista periurbano, campesino pobre con tierra.	Pueden poseer hasta 10 manzanas de tierra, o en el caso del semi proletario o minifundista puede tener acceso desde 2 a 4 manzanas, y los arreglos entre ellos y los dueños de la tierra dependen de la zona.
Campesino pequeño de frontera agrícola	Campesino pobre, campesino, campesino pobre de montaña, campesino ganadero de montaña.	Entre 50 a 400 manzanas de tierra, además de usar mano de obra familiar, disponen de mano de obra contratada y en algunos casos colonos.
Campesino finquero intensivo	Policultivista, frijolero/hortalicero, pequeño caficultor	Entre 2 a 15 manzanas de tierra, trabajo familiar complementado con asalariados temporales.
Campesino finquero extensivo	Policultivista ganadero, campesino ganadero, pequeño ganadero	Entre 10 a 200 manzanas, trabajo familiar combinado con asalariado, algunas veces utilizan colonos.
Finqueros	Finquero del Pacífico, Finquero cafetalero, finquero caficultor	Entre 20 a 400 manzanas, trabajo familiar combinado con muchos asalariados, algunas veces utilizan colonos.
Medianos y grandes empresarios	Burguesía intensiva, burguesía extensiva.	Entre 50 a 1000 o más manzanas, generalmente 2 o 3 fincas. Asalariados permanentes y temporales (colonato)
Beneficiados de la reforma agraria.	Los más pobres de Reforma Agraria, Campesinos de Reforma Agraria, Empresas Asociativas.	Entre 2 a 3 manzanas asignadas por familias. Trabajadores son socios o en menor grado sus familias.

Fuente: Elaboración propia en base a Campesino Finquero NITLAPAN. (Maldidier & Marchetti, 1996).

La clasificación de los productores rurales, es en base al sistema de producción que los mismos implementan en sus fincas¹, manejando el sistema de producción como “una combinación específica de recursos en tierra, equipos e infraestructura y fuerza de trabajo, organizada para producir determinados rubros y obtener determinados

¹ La Finca es la unidad de análisis que utilizan para sus estudios y las diversas clasificaciones de productores rurales.

resultados, que tiene cierta coherencia técnica y económica, o sea, que responde a una lógica. Esta lógica surge no solamente de los objetivos implícitos o no que persigue el productor, sino que es también un producto social e histórico”. (Maldidier & Marchetti, 1996).

Esta conceptualización es con una visión muy interna del sistema, a ello habría que agregarle que como elemento social el sistema de producción coexiste con otros agente externos que de una forma u otra inciden en esa lógica del productor y que los vincula a otros entornos. Y que en los últimos años ha venido determinando en muchos aspectos y en ciertos sectores rurales, el comportamiento de los mismos.

Sin embargo como ellos mismos reconocen, la clasificación realizada, se ubica exclusivamente en el ámbito de la “producción agropecuaria, sin dedicarle mucha atención todavía a la comercialización, a la agroindustrialización y a la institucionalidad de los mercados”.

En un segundo aporte hecho también desde el Instituto de Investigaciones de la Universidad Centroamericana, NITLAPAN, ha presentado se presentan una nueva tipología de productores y se habla de 5 grandes tipos, siendo ellos, el semi campesino (incluye semi proletariado, minifundista, campesino pobre con tierra, campesino con tierra descapitalizado); el campesino intensivo; el campesino extensivo; los finqueros: y los medianos y grandes empresarios agrícolas,

Por otro lado el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), en el 2004, en un estudio territorial realizado para ejecutar un plan de reconversión productiva, utiliza una tipología de productores, donde plantea 4 tipos, pequeño agricultor, campesino ganadero, finquero ganadero y empresario (IICA, 2004), cada uno de ellos tipificado en función de la cantidad de tierra y de ganado que posee. Sin embargo, la clasificación presentada por el IICA, no solo se distingue por el uso de nuevas categorías, a pesar de mantenerlas vinculadas con el factor tierra, sino que agrega un punto de distinción, el

grado de vinculación que este tipo de productor tiene con las asociaciones o cooperativas presentes, lo que le brinda mayor o menor vinculación al mercado.

Otro elemento que con el tiempo también ha sufrido cambio, es el relacionado con la cantidad de actores institucionales ligados al apoyo de los diversos sectores, principalmente los micro, pequeños y medianos empresarios, nacionales. Así por ejemplo para la década de los años 70 las instituciones de apoyo relacionadas al sector, eran relativamente escasas, siendo las organizaciones internacionales las más interesadas en realizar las actividades de fomento, el desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito, fueron las actividades más características de estos años.

REICE | 92

Durante los años 80, con apoyo de “cooperantes internacionales”, se fomentó el desarrollo empresarial orientado a la formación del movimiento cooperativo, en este período no fue registrado un incremento significativo de organizaciones nacionales para el del sector, básicamente fue un apoyo estatal.

A partir de 1990, se observa un crecimiento acelerado de las ONG, surgidas como una continuidad para el apoyo social a las comunidades o regiones del país. De acuerdo a datos oficiales ya desde 1996, existían en el país alrededor de 245 organizaciones, de ellas un 80% aproximadamente presentó alguna vinculación con el sector de las MIPYME, ello indica que unas 196 organizaciones apoyaban al sector y de esta aproximadamente 42 % son ONG, otro 15 % son instituciones financieras y un 13 % corresponden a las cooperativas. Entre el tipo de apoyo que las instituciones relacionadas con el sector brinda, sobresalen las de capacitación brindada por un 57.6 por ciento de las instituciones, seguidas por el financiamiento, con un 50 por ciento y las de asistencia técnica con un 48.4 por ciento de las actividades realizadas por estas instituciones. Con el paso del tiempo estas cifras han venido cambiando.

Alrededor de este apoyo brindado por las instituciones tanto gubernamentales como no gubernamentales, ha sido diversos los problemas, los mismos van de que hasta la fecha el impacto de los distintos proyectos no ha sido sistematizado, como para poder contar

con un análisis que permita conocer con cierta exactitud cómo han venido evolucionando en términos económicos, productivos y sociales los territorios donde se ha realizado intervención.

Además de ello, habría que mencionar el cambio en la focalización que los gobiernos y a su vez las instituciones le han brindado al rol de las micro y pequeñas empresas, dentro de la economía, así por ejemplo en 1995, el documento de la política industrial del MEDE, contemplaba “No seguir apoyando financieramente el crecimiento de un sector comercial tipo PYME, que causa una dilución en la canalización de fondos para el incremento de la producción”. Los criterios para ellos eran “dentro del esquema de apertura mundial, la micro o las pequeñas empresas desaparecen a una tasa superior a las de los otros tipos” señalando además que durante los años 80s, en Nicaragua “ el gobierno del FSLN por motivos básicamente políticos interpretó el concepto de pequeña y mediana empresa, como a las tipificadas dentro del rango de artesanías y microempresa, y que este era un criterio con justificación marxista y obedecía a las realidades de un mercado protegido y a una demanda interna artificial”. (Ministerio de Economía y Desarrollo. MEDE, 1995).

Finalmente hay que señalar que en el sector hay tres grandes barreras para el desarrollo armónico, tales como la definición de políticas coherentes y transparentes, en segundo lugar las institucionales – conceptuales, y en tercer lugar la incidencia de las instituciones de apoyo al desarrollo de este tipo de actividades.

En las discusiones sobre la importancia de la PYME urbanas, siempre ha aceptado como válido el relacionado con la capacidad que poseen en cuanto a generación de empleos, sin embargo habría que profundizar sobre el tema del empleo productivo, transformador de materias primas, y generador de riquezas por el valor agregado obtenido, lo que implicaría conocer datos precisos sobre el tipo de empresas y su actividad transformadora, ello llevaría a conocer más de cerca al 17% de las empresas que en la clasificación existente realizan actividades transformadora.

Sin embargo en el área rural, la clasificación pasaría por reconocer que en mucho de los casos la actividad transformadora de materias primas es en mucho de los hogares rurales una actividad secundaria, dado que la actividad primaria se concentra en la siembra y cosecha de granos, o en la cría y engorde de ganado.

Por ello la clasificación existente al respecto, donde se habla de pequeño o mediano productor rural (pero productor de granos, o reproductor de ganado) y no como empresario rural, generador de nuevas y complementarias actividades que les permitirían diversificar la fuente de su ingreso, no solamente diversificar la actividad productora de granos (frutas y otros) o la cría y engorde de ganado.

En este punto se hace interesante aunar esfuerzo para conocer la potencialidad de pequeñas o medianas empresas rurales, que permitan la agregación de valor a lo producido en el campo y ser en esa manera una posible fuente de mejorar los ingresos. Pero el proceso para primero por realizar una identificación de esas posibles actividades, una caracterización de las mismas, así como también por una cuantificación de lo que hasta el momento producen.

Otro elemento interesante en la discusión es la clara presencia de organizaciones y sectores no integrados ni interna ni externamente, realizando una serie de intervenciones ya sea vía programas o proyectos, que no suman a la institucionalidad e integralidad de las acciones, sino que en ocasiones han cooperado para la desinstitucionalización de los mismas, creando actores aislados, en busca de factores competitivos que aisladamente le den ventajas en el mercado, sin empujar por cambiar las condiciones del entorno que les permitan actuar en conjunto. Es un proceso de sobrevivencia empresarial antes que sectorial, que genera un desgaste de recursos y la persistencia de los problemas a los que históricamente se han visto enfrentados.

En distintos foros de discusión nacional se ha mostrado la conveniencia o no de la utilización de diferentes modelos para superar la crisis de los sectores, aunque ha faltado el empuje necesario para articular a un nivel más alto la política de desarrollo industrial, rural o nacional. Provocando la generación y repetición de esfuerzos que no alcanzan a

cohesionar, articular o enlazar en líneas definidas el quehacer empresarial nacional, tanto a pequeña, mediana o gran escala.

Sin embargo, en cada uno de los distintos gobiernos, las políticas públicas dirigidas al sector rural en general y en particular al sector productivo rural, categoriza de forma distinta al actor sobre el cual se precisa posicionar las misma, y de los que se espera la obtención de resultados que mejoren no solo las condiciones productivas de los mismos, sino la calidad de vida de las familias a las cuales ellos representan. Es aquí, en ese hecho específico que se ubica el desafío, definido como la necesidad de una clara categorización de estos actores en función de posicionar de forma eficiente los acompañamientos necesarios para alcanzar los impactos planteado en los programas ejecutados.

A lo anterior se le agrega que en cada uno de los programas ejecutados, se discute el tema de competitividad de los sectores, con una limitada definición de acciones y roles de los mismos dentro de la economía, así como también son muy difusos aún los elementos que permiten visualizar el posicionamiento futuro de estos sectores. Hay todavía mucho camino que andar, para que se puedan alcanzar procesos competitivos, donde debe de trabajarse entre muchas cosas una tipología clara del sector, la definición de políticas dirigidas al desarrollo, además de contar con la tecnología, el crédito y las reglas de juego claras para las actividades a realizar. En este punto, cabe mencionar que si bien es cierto existen instituciones gubernamentales trabajando alrededor del sector, ellas atienden todo tipo de PYME rural o urbana, menos a los pequeños y medianos productores agropecuarios, que en principio por el tipo de actividad debe son atendidos en distintas unidades del Estado, diluyendo la atención y la priorización. Por tanto, se debe trabajar para que paulatinamente desaparezca la barrera para la integración agroindustrial que tanto se comenta en el país.

La repetición de errores y aciertos en diversas entidades, con diversas fuentes de financiamiento que apuntan al desarrollo de sector específico ha sido otra de las características observadas. Por ejemplo, algunos sectores han sido atomizados con intervenciones, sin embargo el punto es que cada intervención por lo general obedece a

una fuente de financiamiento específica, ello significa que en cada una de las intervenciones prevalece un modelo, que no necesariamente es armonizado en la zona de influencia con las otras organizaciones o instituciones existente, y a nivel nacional, la definición poco clara de política hacia los sectores no permite articular acciones caracterizadas de corto plazo, con aquellas que tienen una visión de largo plazo, y en el centro de este actuar se encuentran los sectores.

Sin embargo aún con toda la presencia de estas organizaciones, se encuentran aún presenten problemas de políticas, de cobertura territorial, de participación de los empresarios, de gestión, de competitividad, de mercados, de sostenibilidad, entre otros.

Todos los elementos apuntados, son en determinados grados serios limitantes que permitan a los sectores superar los problemas que les impiden realizar un mejor posicionamiento en los mercados, y con ello mejorar el poder adquisitivo de los mismos.

Conclusiones

Entre las principales conclusiones, se puede resaltar el hecho de la existencia de una diversidad de categorías, que diluyen así como dispersan la problemática central del sujeto de acción en los territorios rurales, o en las actividades productivas vinculadas a ellos.

La existencia de diversas categorías que a lo largo de la historia del país han sido utilizadas en diversas políticas, programas y proyectos, muestra esa dispersión pero también es ejemplo de la escasa discusión que sobre esta temática se ha presentado. Esta investigación debe continuar en la profundización de los elementos así como en la búsqueda de las implicaciones que la indefinición pudo causar sobre los resultados observados.

A través de la investigación se ha podido acercar a conocer sobre las distintas apreciaciones y concepciones que de los pequeños y medianos productores rurales y su rol como empresarios dentro de los territorios rurales existen en la literatura latinoamericana, así como en la nicaragüense.

Además, se realizó un breve reconocimiento histórico del uso de las categorías pequeño y mediano empresas y pequeño y mediano productor rural, y su incidencia en quehacer institucional a nivel nacional. Quedando brevemente documentadas las diferencias y similitudes en el acompañamiento para el desarrollo territorial, a partir del manejo de la categoría por parte de los actores.

Referencias

1. Balestri, Ferrán, Giorgis, Saravia, & Larrea. (2001). La toma de decisiones en las empresas agropecuarias del norte de la Provincia de La Pampa. *Ciencias Veterinarias*, 114-129.
2. Balestri, L., & et al, .. (2001). La toma de decisiones en las empresas agropecuarias del norte de la Provincia de La Pampa. *Ciencias Veterinarias*.
3. CADIN. (2001). *Bases para la Política Industrial*. Managua: CADIN.
4. Castellón, R., & Guzmán, G. (2011). *Diagnóstico de la Agroindustria Rural en Nicaragua*. Managua: Instituto de Desarrollo Rural.
5. Centeno Caffarena, L. (2009). *Situación Global de las PYMES en Nicaragua*. Managua: COSEP.
6. CIPRES. (2008). *Las Cooperativas Agroindustriales en Nicaragua*. Managua.
7. Escobar Cerda, O. A. (2009). Gerencia de la Innovación en PYMES en Nicaragua. *Encuentro*, 39-54.
8. García Salemi, A. C. (2013). *Tipologías de Productores Agropecuarios*. Recuperado el 15 de 12 de 2013, de <https://www.google.com.ni/#q=Tipolog%C3%ADas+de+productores+agropecuarios>.
9. Gobierno de Nicaragua. (2012). *Programa Nacional de Agroindustria Rural*. Managua: IDR.
10. Hocsman, L. D. (2010). Campesinos, indígenas, productores familiares. Abordajes conceptuales desde los paradigmas del desarrollo rural territorial. *VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural* (pág. 20). Córdoba: VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural.
11. IICA. (2004). *Análisis terrotiral para un plan de reconversión productiva de Chontales y Nieva Guinea*. Managua: IICA.
12. Instituto de Desarrollo Rural. (2008). *Marco Estratégico de Fomento a la Agroindustria Rural*. Managua: IDR.
13. Mالدیدیر, C., & Marchetti, P. (1996). *El campesino finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense. Tomo I*. Managua: NITLAPAN. UCA.
14. MIFIC. (2011). *Política de Industrialización 2012*. Managua: MIFIC.

15. Ministerio Agropecuario y Forestal. Gobierno de Nicaragua. (2003). *Política Sectorial Agropecuaria de Nicaragua*. Managua: MAGFOR.
16. Ministerio de Economía y Desarrollo. MEDE. (1995). *Política Industrial*. Managua: MEDE.
17. Ministerio de Economía y Desarrollo. MEDE. (1998). *Estrategia y Política de Fomento*. Managua: MEDE.
18. Murmis, M. (1991). Tipología de pequeños productores campesinos en América. *Ruralía*, 29-52.
19. Rick, V. d. (2006). *PYMES, Competitividad y SDE en Nicaragua*. Managua: NITLAPAN. UCA.
20. SIMAS. (22 de Agosto de 2005). *SIMAS. Servicio de Información Mesoamericano sobre Agricultura Sostenible*. Recuperado el 14 de Octubre de 2012, de <http://simas.org.ni/noticia/91/la-agroindustria-rural-en-nicaragua-y-sus-oportunidades>
21. Solo de Zaldívar, V. B. (1993). ¿De campesino a agricultor?. La pequeña producción familiar en el marco del desarrollo capitalista. *Estado de la Cuestión*, 127-159.
22. Valdas, J. C. (18 de Junio de 2010). *wordpress.com*. Recuperado el 14 de Octubre de 2012, de <http://jcvalda.wordpress.com/2010/06/18/realidad-pyme-en-nicaragua/>